

16. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985. – 382 с.

17. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 486 с.

18. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа// Вопросы экономики. – 1997. № 3. – С. 28-34.

19. Паппэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника 1992-2000. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 25.

20. Уильямсон О.И. Вертикальная интег-

рация производства: Соображения по поводу неудач рынка / пер. С англ. / Теория фирмы / Под. Ред Гальперина В.М. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 33-53.

21. Chadler A. D. Jr. Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise. – Cambridge, Mass, and London: MIT Press. 1962

Статья поступила в редакцию 12.01.2006

**Г.В. НАЗАРОВА, д.е.н.,**

*Харківський національний економічний університет*

### ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ ВЛАДИ В УПРАВЛІННІ КОРПОРАЦІЯМИ

Розглядаючи процеси управління сучасними корпораціями, не можна обійтися без застосування поняття влади, яке частіше використовується в процесі аналізу політичних процесів та режимів, і лише останнім часом цей термін увійшов у понятійний апарат теорії менеджменту.

За об'єктивних обставин концепція влади була висунута і розвинута у західній політичній та правовій літературі. І тільки з розбудовою власної державності, розвитком ринкової економіки поняття влади знайшло відображення у дослідженнях українських вчених-економістів.

Існує безліч визначень влади, які, незважаючи на деякі відмінності, мають єдину основу. Західні дослідники, такі як Д. Гибсон, Д. Іванцевич, Д. Доннелі[1], Р. Дафт[2], С. Роббінс [3], визначають владу як вплив на поведінку однієї особи або групи, що вносить зміни у відносини чи почуття іншого індивіда або групи. Г. Морган визначав владу як відповідь на питання про те, "хто, коли і як домагається своїх цілей" [4, с. 158.]. Влада – потенційна або фактична здатність впливати на інших у бажаному для керівника напрямку, вважає Дж. Гордон [5, с. 392]. При цьому він стверджує, що індивідуум або група має владу, якщо має можливість управляти інформацією, знаннями або ресурсами, якими хотіли б управляти інші індивідууми або групи. Дж.Р. Пфедфер і С.Роббінс зазначали,

що влада є потенційною здатністю впливати на поведінку, змінювати перебіг подій, переборювати опір і змушувати людей робити те, що вони за інших обставин не робили б [6; 3]. Усі ці визначення мають одну спільну властивість – наявність засобів влади, що дозволяють впливати на процеси в суспільному житті.

Особливої уваги поняття влади набуває при розбудові системи корпоративного управління в «молодих» ринкових економіках. Обмеженість традиційної теорії менеджменту, що приділяє занадто мало уваги інституціональному середовищу, у якому формуються органи управління корпораціями, дозволяє розглянути корпоративну владу з погляду інституціональної теорії.

Метою даної статті є аналіз системи влади на корпоративному підприємстві з погляду основних напрямків інституціональної теорії – економічної теорії права власності, агентської теорії, що надає методологічних засад для формування органів управління акціонерними товариствами та їх функціонування.

Останнім часом дослідження у сфері економічної теорії, теорії управління, системного аналізу, теорії трансакційних витрат привели до створення нової інституціональної теорії [7; 8; 9; 10]. Перша

© Г.В.Назарова, 2006

стаття, що поклала початок цьому напрямку, – «Природа фірми» Р. Коуза – була опублікована ще в 1937 р. [11]. Але до середини 1970-х років вона залишалася на периферії економічної науки й лише в останні десятиліття стала предметом пильної уваги економістів. Фундаментальна основа цього наукового напрямку полягає у розгляді взаємозв'язку та взаємозалежності інституціонального середовища (сукупності суспільно-економічних, соціальних, політичних законів) і інституціональних угод (різноманітної комбінації видів діяльності, контрактних механізмів ринкового середовища) із метою максимально ефективної підтримки виробництва і господарських відносин між ринковими агентами. Неінституціоналісти проповідують відмову від спрощення умов економічного простору, підкреслюючи, що економічні агенти діють у світі високих транзакційних витрат, нечітко визначених прав власності й ненадійних контрактів, що повністю відповідає практиці функціонування корпоративного сектора у світі, і особливо в Україні.

Найбільш повного і ґрунтовного аналізу економічної природи влади надано у дослідженні українського вченого В. Дементьєва, який, поряд з відомими інститутами системи влади, виділяє саме владу фірми – корпоративну владу, складові якої становлять влада акціонерів, влада менеджменту та влада персоналу [9, с. 170-172]. Дослідження у межах нової інституціональної теорії, на думку В. Дементьєва, доводять, що система влади є фактором, стан якого впливає на вибір, цілі та результати поведінки певного агента, а також стан і результати функціонування економічної системи в цілому.

Поряд з певною кількістю досліджень особистої влади, у теорії менеджменту не визначене поняття інституціональної влади, а саме вона відіграє визначальну роль у формуванні владних структур і владних відносин в системі корпоративного управління. Під інституціональною владою будемо розуміти здатність групи людей змушувати підлеглі їм інші групи людей здійснювати певну діяльність в умовах інституціонального середовища. Стан інсти-

туціональної влади можна розглядати як умови ефективності усієї соціально-економічної системи. Проблема ефективності системи влади і її рівноваги визначена й у дослідженнях Э. Тофлера [12], який стверджує, що деформація рівноваги може виявлятися як у надлишку, так і в нестачі влади, що призводить до зростання витрат ефективної і скорочення витрат неефективної поведінки економічних агентів.

Складність дослідження владних відносин полягає в суперечності між особистісною і колективною свідомістю. Як визначає С. Фролов ця суперечність знайшла відображення у трьох підходах до сутності влади [13]:

- 1) визнання влади як невід'ємного, іманентного особистісного атрибута, існування якого обумовлено особистістю;
- 2) трактування влади як специфічного типу міжособистісних відносин;
- 3) визнання влади як властивості соціальної системи, коли вона розглядається як необхідний атрибут організації.

Органи управління корпорацій (загальні збори акціонерів, наглядову раду, правління, ревізійну комісію) можна розглядати як організаційні форми, які в рамках чинних правил створюються економічними агентами на договірній основі. Взаємодії «принципал - агент» присвячена теорія агентських відносин (agency theory), яка розглядає агентські відносини як передачу певних прав від однієї особи (принципала) до іншої (агента). Один з її напрямків, відомий як теорія механізмів стимулювання (mechanism design), досліджує, який розподіл компетенції може забезпечити оптимальний розподіл ризику між принципалом і агентом. Інший напрямок, так звана «позитивна» теорія агентських відносин, присвяченим проблемі розподілу процесів володіння й управління.

Провідні представники цієї теорії У.Берль, М. Дженсен, Г. Минз, У. Меклінг розглядали питання створення балансу інтересів агентів (найманих менеджерів) і принципалів (власників), що становить ключову проблему корпоративного управління. Агент, згідно з укладеним між ними контрактом, зобов'язаний діяти в інтересах

принципала в обмін на винагороду. Принципали повинні заздалегідь урахувувати небезпеку використання їхнього капіталу в процесі управління при формуванні внутрішніх положень корпорації й визначенні умов укладання контрактів з агентами.

Для органів управління корпорації характерні два типи агентських відносин: по-перше, це агентські відносини усередині корпорації; по-друге, орган управління в цілому виступає як агент у відносинах корпорації із зовнішнім середовищем. Агентські відносини регулюються законодавчими актами й внутрішніми положеннями. Унаслідок того, що немає повного збігу інтересів акціонера й менеджера, менеджери схильні до опортуністичної поведінки, наприклад подання власникам неповної інформації про свої дії. Акціонери, розуміючи це, здійснюють контроль, оцінюючи роботу агента як на основі внутрішнього аудиту (перевірок ревізійної комісії), так і на основі зовнішнього аудиту. Доцільним рішенням проблеми агентських відносин є прив'язка оплати менеджерів до отриманого корпорацією прибутку. Однак сьогодні в Україні оплата праці менеджерів практично не залежить від показників діяльності та іміджу компанії.

Важливим в теорії агентських відносин є поняття суб'єктивного ризику, який виникає в ході виконання контракту. Різновидом суб'єктивного ризику є відхилення агента від виконання своїх зобов'язань, що пояснюється наявністю між агентом і принципалом асиметрії інформації. Інша форма ризику виникає, коли при оцінці роботи агента виміру підлягають лише один або кілька показників. Це може спонукати агента зосередитися на досягненні цих показників, не приділяючи достатньої уваги іншим (наприклад, писати гарні звіти, не прагнучи до реального поліпшення результатів роботи).

Однією із проблем агентських відносин є нерівномірний розподіл інформації між агентом і принципалом. Якби в останнього була повна інформація, то він міг би точно оцінити роботу агента, а агент більш раціонально та ефективно виконував свої обов'язки з погляду принципала.

Агент, зазвичай, володіє більшою ніж принципал, інформацією про деталі поставлених перед ним завдань і пов'язаних з ними дій та умов, тобто інформація між принципалом і агентом розподілена асиметрично.

Найчастіше агенти, знаючи про високі витрати на оцінку результатів їх діяльності, представляють принципалові обмежену інформацію й ухиляються від виконання контрактних зобов'язань. Американський економіст О. Уільямсон назвав таку поведінку опортуністичною [14]. Принципал, у свою чергу, розуміє, що в його інтересах здійснювати нагляд за агентом і надати контракту з ним таку форму, що стимулювала б агента до виконання контрактних зобов'язань. Визначення стимулів пов'язано із установленням системи контролю, а також механізмів, що примушують агента більшою мірою розкривати приватну інформацію.

У корпораціях діє сукупність внутрішніх механізмів контролю, що дисциплінують поведінку менеджерів в інтересах власників. До внутрішніх механізмів належать: контроль із боку наглядової ради; концентрація акцій у руках інсайдерів; участь менеджерів в акціонерному капіталі своїх корпорацій; залежність винагороди керівників від прибутковості фірми. Особливе місце належить механізму банкрутств і контролю з боку кредиторів. До зовнішніх механізмів контролю належать наслідки падіння курсу акцій: обмеженість залучення додаткового капіталу; негативна репутація менеджерів на ринку праці; можливе «поглинання» корпорації зі зміною менеджерів.

Необхідність контролю за агентом збільшує витрати принципала, зокрема витрати складання контракту, ведення обліку, нагляду за діями агента. Варто відзначити, що починаючи з деякого рівня ступінь віддачі від ресурсів, вкладених у стримування опортуністичної поведінки агента, знижується, тому результати діяльності агента рідко піддаються точному виміру. У більшості випадків виміру підлягають лише явні результати, витрати з оцінки яких відносно невеликі. Згідно з тео-

рією трансакційних витрат, власник сплачує будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів, де б вона не здійснювалася: на ринку або усередині корпорації, і ці витрати є значними.

Інституціональна влада може розглядатися як формальна і реальна. Формальна влада пов'язана з офіційним статусом органу управління (одноосібного або колегіального) в управлінні корпорацією. Показниками міцності влади в цьому випадку можна вважати обсяг ресурсів, якими можна розпоряджатися без узгодження з іншими. Реальна влада – це влада впливу, що обумовлено роллю органу в неофіційній системі відносин і вимірюється ступенем залежності органу від інституційного середовища і навпаки.

У складі інститутів Д. Норт виділяє три головні складові: а) неформальні обмеження (традиції, звичаї, соціальні умовності); б) формальні правила (конституції, закони, судові прецеденти, адміністративні акти); в) механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (суди, поліція й т.д.) [15]. Неформальні інститути складаються спонтанно, без певного свідомого задуму, як побічний результат взаємодії великої кількості людей, що переслідують власні інтереси. Формальні інститути й механізми їх захисту встановлюються й підтримуються свідомо, в основному державою. Вони вибудовуються в певну ієрархію: правила вищого порядку змінити складніше, ніж правила нижчого порядку.

З погляду неоінституціональної теорії права власності виступають як «правила гри», які впорядковують відносини між окремими агентами. У корпораціях акціонери несуть обмежену відповідальність, що різко знижує ризик, пов'язаний з інвестиціями, і відкриває можливості для мобілізації великих сум капіталу. Акціонерна власність високоліквідна: вилучення ким-небудь своєї частки не вимагає згоди інших співвласників, одержання якого буває необхідно в партнерствах або коопераціях. До того ж акціонерна власність служить формою захисту від «вимагання»: акціонер може продати свої акції, але при цьому самі активи з фірми не зникнуть.

Під системою прав власності в новій інституціональній теорії розуміється сукупність норм, що регулюють доступ до рідких ресурсів. У корпоративному управлінні такі норми можуть встановлюватися й захищатися не тільки державою, але й іншими механізмами – внутрішніми положеннями, традиціями, моральними кодексами. З погляду менеджерів, вони представляють обсяг компетенції при прийнятті рішень щодо розподілу того чи іншого ресурсу. Наприклад, практика корпоративного бізнесу (а незабаром і закон «Про акціонерні товариства») закріплює право укладання угод правлінням корпорації на суму не більше 25 % від суми активів, наглядом радою – на суму від 25% до 50%, більш значні угоди укладаються тільки з дозволу акціонерів.

Інституціональна влада в організації виконує в основному політичну функцію. Р. Дафт під політикою в організації розуміє дії, спрямовані на придбання, посилення й використання влади та інших ресурсів з метою отримання найкращих результатів в умовах невизначеності або відсутності згоди при виборі варіантів рішення [2].

Політична функція властива наглядовій раді корпорації, тому що прийняття нею рішень характеризується великим рівнем невизначеності внаслідок значного впливу зовнішнього середовища. До політичних питань належать, як правило, питання стратегії, реструктуризації, реорганізації, розподілу ресурсів, штатної структури, керівного кадрового складу корпорації.

Інституціональну владу в корпоративному управлінні можна представити двома основними типами, які можуть існувати в чистому вигляді (рідко) або в численних комбінаціях (частіше).

1. Унітарна влада: акцентується досягнення спільних цілей, які встановлюються власником значного пакету або одноосібним виконавчим органом управління. Корпорація при цьому розглядається як об'єднання згуртованої команди під єдиною парасолькою. Такий тип влади розцінює конфлікт як рідкісне тимчасове явище, яке повинно бути усунуте шляхом спрямованої адміністративної дії. Концепції лі-

дерства є прерогативою керівництва корпорації для досягнення спільних інтересів.

2. Плюралістична влада: акцентується різноманітність індивідуумів, що характерно для моделі «розпорошеної» власності та колегіальності виконавчого органу управління. Корпорація розглядається як коаліція, що має колективний інтерес у досягненні цілей організації. Конфлікт розцінюється як природна й невикорінна характеристика організаційного процесу, яка підкреслює її потенційно позитивні і функціональні аспекти та керується саме владою. Корпорація при плюралістичній владі розглядається як сукупність тримачів влади, що йдуть від різних джерел.

Управління, в яких би масштабах воно не здійснювалося, залежить від обсягу та характеру влади, що розкриваються за допомогою такої категорії, як керованість. Керованість – це реакція підлеглого, керованого об'єкта, групи, колективу на вплив з боку менеджера або системи управління в цілому.

Реакція на вплив, управлінське рішення може бути різною:

бездіяльність, протидія (прихована чи явна), формальна дія (без ініціативи, зосередження зусиль і т. д.);

сприйнятлива, ініціативна дія, ентузіазм (прагнення виконувати завдання у встановлений термін і якісно).

Одним із факторів підвищення керованості є партнерство – управління, здійснюване на основі участі всіх членів органів управління в розробці й прийнятті рішень, спільне управління. Партнерство характеризує взаємини власників та менеджерів, але лише ті, які сприяють інтеграції інтересів, намірів, прагнень, характеризують розуміння й підтримку власників менеджерами і персоналом. Ефективність партнерства залежить від авторитету власника, механізму управління, обраного і використовованого ним, цілей і соціально-психологічного клімату в корпорації.

Механізми реалізації влади можна класифікувати за терміновою ознакою, що характеризує орієнтацію власників та менеджерів в прийнятті рішень на минуле, сьогодення або майбутнє. Орієнтація на

минуле розцінює події, що відбуваються, як результат винятково попередніх подій. Аналіз поточної діяльності та планування спирається на причинно-наслідкові зв'язки. Орієнтація на сьогодення – це контроль над поточними подіями в межах відповідальності й компетентності менеджера, незалежно від того, як складалася ситуація в минулому. Орієнтацію на майбутнє часто називають "випереджальним контролем", тому що у фокусі контролю – майбутні події і дії. Більшість сучасних ефективних корпорацій переносять акцент із реагування на випередження. Просторова орієнтація передбачає всебічний аналіз управлінської ситуації, яка повинна бути вирішена сьогодні з орієнтацією і на минуле, і на сьогодення, і на майбутнє.

У країнах з розвинутою ринковою економікою владу традиційно мають власники, однак на практиці вона часто належить вищому керівникові та професійним менеджерам. Менеджери розглядають необхідність розподілу влади як стимулюючий фактор для мотивації прийняття рішень співробітниками в умовах жорсткої конкуренції, диференціації ринку, прискорення ринкових процесів. Однак від прийняття до реалізації рішення щодо передачі влади, як і раніше, довгий шлях. Це обумовлено сумнівами щодо втрати контролю над корпорацією, відхилення від розробленої стратегії, порушення політики фірми. Владою як механізмом досягнення організаційних, групових та індивідуальних цілей користуються як власники, так і менеджери всіх рівнів управління. Розбіжності полягають тільки в обсязі, часі та наявних ресурсах використання влади.

У висновку слід сказати, що застосування неінституціональної теорії до аналізу формування влади й функціонування органів управління корпорацій має свої обмеження. Основне з них – це певна невизначеність і неформалізованість аналізу. Але головне те, що неінституціоналізм визначив вплив соціальних інститутів і трансакційних витрат на формування й реалізацію економічної влади на макро- і мікрорівнях. Нова інституціональна теорія надає перспективні напрями розгляду ос-

новного конфлікту в системі корпоративного управління з точки зору відносин «агент-принципал», що збагачує загальну теорію менеджменту. Доцільним також є подальше дослідження побудови органів управління корпорацією за принципом «методологічного індивідуалізму», тобто визначення провідної ролі індивідуумів і цілеспрямованої поведінки індивідуальних агентів (посадових осіб органів управління) у реалізації влади в корпорації. Урахування принципів інституціоналізму сприяє створенню ефективної системи влади в корпораціях, що обумовлює ефективність економіки країни та її визнаність з боку міжнародних бізнесових кіл та іноземних інвесторів.

### Література

1. Гибсон Д., Иванцевич Д., Доннели Д. Организации: поведение, структуры, процессы: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
2. Дафт Р. Организации. –СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. – 352 с.
3. Robbins, Stephen P. Organization Theory: Structure, Design, and applications. – Prentice Hall, NJ, 1990. –468 p.
4. Morgan G. Images of organizations. – Sage Publications, London, 1986. –248 p.
5. Gordon J.R. A diagnostic approach to organizational behavior. – Needham Heights, MA, Allyn and Bacon, 1993. – 346 p.
6. Pfeffer J. Understanding power in organizations. – London, P.C.P., 1993. – 290 p.
7. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория // история экономических учений: (современный этап). / Под общ. Ред. А.Г.Худокормова. – М.: Инфра-М, 1998. –733с.
8. Нуреев Р.М. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 125-131.
9. Дементьев В.В. Экономика как система власти / ДонНТУ. – Донецк: Изд-во "Каштан", 2003. – 404 с.
10. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2000. – 416 с.
11. Коуз Р. Природа фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О Уильямсона и С. Уинтера. – М.: Дело, 2001. – С. 33-52.
12. Тофлер Э. Метаморфозы власти. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с.
13. Фролов С.С. Социология организаций: Учебник. – М.: Гардарики, 2001. – 384с.
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «начала», 1997. – 345 с.

Статья поступила в редакцию 16.01.2006

**Н.І. ТКАЧЕНКО,**

*Національна металургійна академія України*

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА АКТУАЛІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕНТНИХ ВІДНОСИН

Інституціональна актуалізація та вирішення існуючих проблем створення та вдосконалення існуючого економічного механізму реалізації рентних відносин в рамках економічної теорії останнім часом набуває все більшої популярності серед науковців різних напрямків економічної думки. Надзвичайна популярність даного підходу до визначення сутності категоріального апарату класичної економічної теорії заслуговує, на нашу думку, окремої уваги.

З огляду на існуючі межі дослі-

дження в теорії інституціоналізму та неоінституціоналізму, так само як і неокласичного напрямку, є обмін та ринок, а решта – виробництво, технологія, всі ресурси – задано екзогенно [1,35] та науковцями залишається поза увагою, що призводить до певного суб'єктивізму в зроблених висновках наукових досліджень. Стратегічне зростання економіки країни та інституалізація відносин власності на надра значною мірою залежать від інтенсивності розробки родовищ корисних копалин, забезпечення

© Н.І. Ткаченко, 2006